

6 Glaubenssätze für die Gehaltsverhandlung

Die Basis des Ganzen ist ein möglichst gutes Einkommen. Jemand der 50.000 Euro verdient und Kosten in Höhe von 30.000 Euro hat, kann mehr sparen als ein anderer, der 40.000 Euro verdient und ebenfalls Kosten in Höhe von 30.000 Euro zu schultern hat. Und wenn es vielleicht der beste Weg für ein hohes Einkommen ist, sein eigenes Ding zu machen, sind die meisten von uns angestellt. Das bedeutet, dass der Arbeitgeber maßgeblich über dein Einkommen entscheidet. Als Arbeitnehmer ist es daher deine Pflicht, regelmäßig das Gehalt zu verhandeln. Ein zehnminütiges Gespräch kann die mehrere Tausend Euro mehr pro Jahr in die Taschen spülen. Eine bessere Rendite pro Minute lässt sich wohl kaum erzielen.

Positiv in die nächste Gehaltsrunde: So klappt's

Das Problem: Die meisten scheuen solche Gespräche wie der Teufel das Weihwasser. Es könnte schließlich unangenehm und peinlich werden. Dabei genießen diejenigen, die das Gehalt ausdiskutieren, erhebliche Vorteile. Falls du auch zu der Gruppe zählst, die Gehaltsverhandlungen eher aus dem Weg gehen und als unangenehm empfinden, solltest du folgende sechs Glaubenssätze verinnerlichen.

1. Erfolgreiche Menschen verhandeln immer.
2. Dein Arbeitgeber ist nicht beleidigt, wenn du mehr Geld möchtest. Solche Gespräche sind vollkommen normal.
3. Zweitausend, dreitausend, viertausend Euro mehr pro Jahr, sind für dich eine Menge Geld, für deinen Arbeitgeber meist aber Peanuts.
4. Du fragst deinen Vorgesetzten nicht, ob er dir persönlich mehr Geld gibt. Es geht lediglich um das Geld des

Unternehmens. Du bringst deinen Vorgesetzten nicht in eine unangenehme Lage.

5. Du schwächst deine Position nicht, wenn du mehr Geld verlangst. Angesichts des heutigen Arbeitsmarkts kann dein Arbeitgeber froh sein, wenn du zufrieden bist und die Stelle behältst. Es kann für deine Firma weit teurer sein, die Stelle neu zu besetzen, als dir mehr zu zahlen.

6. Du kannst nur gewinnen. Das Schlimmste was passieren kann, ist, dass dein Arbeitgeber „nein“ sagt.

Weitere hilfreiche Tipps für die Gehaltsverhandlung

1. Bereite dich gut vor. Mache dir Gedanken, was du mindestens herausschlagen willst.
2. Wenn es um konkrete Zahlen: Lass immer deinen Vorgesetzten das erste Angebot machen. Wenn er darauf besteht, dass du etwas vorschlägst, versuche auszuweichen. Sage etwas wie. *„Im Moment geht es mir mehr darum, mit Ihnen darüber zu sprechen, wie es weitergeht und ob wir zueinander passen. Ist das der Fall, können Sie und ich bei den Zahlen flexibel sein“*.
3. Offeriert dein Arbeitgeber dir ein gutes oder sehr gutes Angebot, drehe nicht gleich durch. Sage einfach „interessant“. Das ist positiv und unverbindlich zugleich.
4. Ebenfalls wichtig: Nimm ein Angebot niemals sofort an, auch wenn es sich richtig gut anhört. Spreche mit anderen Leuten darüber, die Erfahrung haben und das Angebot besser einzuschätzen wissen.